



Transcrição de Teleconferência
Resultados | 4T17
BB Seguridade (BBSE3)
20 de fevereiro de 2018

Operador: Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para a discussão dos resultados referente ao quarto trimestre de 2017.

Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da BB Seguridade. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero dois (*02).

A apresentação encontra-se disponível no portal de Relações com Investidores da BB Seguridade, no endereço www.bbseguridaderi.com.br, aba Informações Financeiras - Apresentações.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultados e estratégias da BB Seguridade feitas durante esta teleconferência baseiam-se nas atuais expectativas da Administração, não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que envolve riscos e incertezas que podem extrapolar o controle da Administração.

Para mais informações sobre resultados da companhia, por favor, acesse o relatório “Análise de Desempenho”, disponível em seu portal de Relações com Investidores.

Conosco hoje estão os senhores: Werner Suffert, Diretor de Gestão Corporativa e Relações com Investidores e Rafael Sperendio, Superintendente de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Sperendio, queira prosseguir.

[01:54] Sperendio – Bom dia a todos, quero primeiramente agradecer a participação na nossa teleconferência para discutirmos aqui os nossos resultados do quarto trimestre de 2017 e do ano. Vamos iniciar na página três, onde a gente tem os principais destaques, focando principalmente no comparativo trimestral, o lucro líquido segregando efeitos extraordinários do trimestre atingiu R\$941 milhões, equivalente a um retorno sob patrimônio líquido de 42% no comparativo aqui com o 4T16, um lucro ajustado pelos eventos extraordinários teve queda de 12,5%, basicamente por conta da queda, que já era inevitável no resultado financeiro, principalmente por conta da redução da taxa Selic, e no campo do resultado operacional, um aumento nas despesas com tributos, nas empresas do Grupo Segurador, SH1 e SH2, que tinham sido excepcionalmente baixas no 4T16 por conta da mudança na contabilização dessas despesas. Mas quando a gente observa a performance das empresas do Grupo BB MAPFRE, uma parte desse aumento das despesas, depois a gente vai entrar nisso em mais detalhes nas próximas páginas, foi compensado em parte por uma melhora significativa na sinistralidade, principalmente na SH1, com queda de 4,1 pontos na sinistralidade ano contra ano, puxado principalmente aí pelo segmento de pessoas, vida e prestamista. O segmento de Previdência continuou entregando bom desempenho ano, crescimento de 4,5% no lucro, no quarto semestre de 2017 ano contra ano, um crescimento de quase 19% no saldo de



reservas e melhora de dois pontos percentuais no índice de resgates. A corretora também entregou uma boa performance no quarto trimestre, ajustada por alguns eventos extraordinários que vocês verão na próxima página, com crescimento nas receitas, melhora na margem operacional ano contra ano, e já que a gente está tratando um pouco de desempenho comercial, queria ressaltar a melhora que a gente observou, uma recuperação muito forte no desempenho comercial ao longo do segundo semestre. Um comparativo que não é muito usual, mas como, o ano de 2017 também não foi um ano muito usual, quando a gente observa a produção no segundo semestre versus a produção no primeiro semestre, a gente teve um crescimento de quase 14% no total de prêmios, seguro, arrecadação de previdência e arrecadação de capitalização no comparativo com o primeiro semestre do ano, então tem uma recuperação bastante forte, a capitalização cresceu 58%, previdência cresceu 15% e os prêmios na SH1 cresceram também perto de 15%. E por fim, para fechar os destaques do quarto trimestre, o nosso Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$1,9 bilhão de reais a título de dividendos, equivalente a 90% do lucro contábil do segundo semestre. Com essa distribuição de dividendos referente ao segundo semestre, a gente fechou o ano de 2017 com um payout médio de 85%, um volume distribuído a título de dividendos 4,4% maior do que o que foi distribuído em 2016.

Na página quatro, tem aqui a demonstração dos itens extraordinários que acabaram afetando os períodos da análise, então nesse quarto trimestre, os eventos extraordinários somaram R\$33 milhões, com impacto negativo no lucro, sendo dois eventos. O primeiro deles, um impacto líquido no resultado de R\$15 milhões vindo da BB Corretora em razão de uma baixa que nós fizemos no saldo de comissões a receber. Essa baixa foi originada em decorrência da implantação do nosso ERP entre as holdings e as subsidiárias da BB Seguridade, ou seja, BB Seguridade, BB Seguros e BB Corretora. O segundo efeito, com impacto de 17 milhões de reais, já depois de impostos, referente a um ajuste que nós fizemos no saldo de prêmios de resseguro a pagar, na Mapfre Seguros Gerais, que é uma subsidiária da MAPFRE BB SH2, para adequação aos normativos da Susep. Então, se nós segregássemos esses eventos extraordinários, o lucro líquido registraria queda de 12,5% no ano contra ano no 4T17. O lucro líquido contábil, incluindo esses efeitos, teve queda de 7,5% ano contra ano. No fluxo anual, o lucro contábil ficou em R\$4 bilhões, um crescimento de 0,9% em relação a 2016 e o lucro líquido ajustado por eventos extraordinários, considerando esses dois eventos que eu mencionei, mais o evento relacionado a alienação de parte da nossa participação no IRB, no âmbito da oferta pública secundária que foi realizada em julho de 2017 e encerrada em agosto, então segregando esses eventos extraordinários, lucro teria registrado queda de 4,8% em relação ao ano de 2016.

Na página 5, nós temos aqui o que foi o nosso principal desafio ao longo do ano de 2017 e que tende a ser também um desafio, em magnitude até maior, no ano de 2018. O resultado financeiro, como os senhores sabem, a taxa Selic vem em um ritmo de queda contínuo ao longo do ano, uma queda forte encerrando o ano em 7,25%, então se nós comparássemos aqui com o que foi taxa média em 2016, a taxa caiu de 14,08 para 10,06 em 2017. A inflação também tem efeito no nosso



resultado financeiro, em diferentes magnitudes, a depender do modelo de negócio de cada uma das empresas, mas também afeta a maioria delas, principalmente na atualização da carteira de títulos um pouco mais longos vinculados a inflação, NTN-B, NTN-C e algumas debêntures também remuneradas a inflação, então como esses ativos são mais de longo prazo, eles ficam praticados mantidos até o vencimento, então a inflação corrente tem um impacto direto aí na rentabilidade desses ativos.

No canto superior direito a gente teve um efeito de fechamento de curva, esse por outro lado ajudou um pouco a compensar a queda da Selic e a queda da inflação, então esse fechamento de curva gerou uma marcação a mercado positiva nos títulos pré, e com isso, a resultante de todo esse movimento, o resultado financeiro combinado de todas as empresas do grupo no ano de 2017 teve uma queda de 12% representando aí 28% do resultado, comparado a 31%. Então tem uma tendência natural de convergência para aquele nível que nós sempre temos falado desde a abertura de capital. A tendência seria o resultado financeiro apresentar uma contribuição normalizada em torno de um quarto do lucro. Naturalmente o resultado financeiro tem convergido para esse patamar.

Na página seis, eu começo aqui a abordar o nosso desempenho, as principais linhas de negócio. Então, começando pelo segmento de Vida, Habitacional e Rural na BB MAPFRE SH1, prêmios cresceram quase 13% ano contra ano no quarto trimestre e 4,1% no ano, em ambas as bases de comparação aqui, o crescimento de prêmios foi puxado pelo desempenho de rural, prestamista e, em menor escala, pelo segmento habitacional. O prestamista, apesar de não ter gerado a maior contribuição em termos nominais, foi o grande destaque do ano. Se os senhores lembram, em junho de 2017 o prestamista vinha apresentando uma queda de 30% no acumulado do ano. Então, era quase que inimaginável uma recuperação dessa magnitude que fosse suficiente para encerrar o ano no positivo, então voltando aqui numa comparação semestral, mas um pouco diferente, semestral ano contra ano, o prestamista cresceu 60%. Então, saiu de uma queda de 30% no acumulado de junho para fechar o ano com alta de 12%, basicamente por conta de redução de cancelamento e melhora na originação, principalmente no segmento de pessoa física.

Quanto ao desempenho operacional dessa empresa na página sete, a gente observa aqui uma tendência bastante positiva na sinistralidade, que vem numa tendência de queda trimestre após trimestre, à exceção do terceiro trimestre, que teve um pico no terceiro trimestre em razão do aumento da sinistralidade de vida, com maior frequência de morte e com apólices de capital segurado mais elevado, mas tirando esse ponto, a tendência vem bastante positiva, então a sinistralidade fechou o ano em queda de 2,6 pontos percentuais. Mesmo com essa melhora da sinistralidade, se os senhores observarem, o índice combinado vem em uma tendência ascendente, principalmente no terceiro e no quarto trimestre, por conta do desempenho das outras duas variáveis. A primeira delas o comissionamento, teve um forte aumento a partir do terceiro trimestre, aqui a justificava basicamente relacionada ao aumento do comissionamento pago em alguns produtos do portfólio de vida, conforme a gente divulgou via Fato Relevante no



segundo semestre do ano passado, mas de toda forma esse aumento de comissionamento aqui é bastante positivo para a coligada, desculpa, para o conglomerado, porque boa parte desse condicionamento vai para a BB Corretora. Então apesar de tirar esse aumento do índice combinado, a resultante desse movimento é positiva para a BB Seguridade como um todo. E a segunda variável que acabou contribuindo para o aumento do índice combinado foi o índice de despesas gerais e administrativas, principalmente no quarto trimestre deste ano, em razão aqui de uma despesa adicional de R\$30 milhões, referente à redução a um valor recuperável de sinistro a recuperar de resseguro, concluindo aquele trabalho que nós tínhamos iniciado no primeiro trimestre do ano, que acabou por gerar um impacto tanto em despesas administrativas quanto em sinistros. E um outro ponto, como eu já tinha mencionado no início da apresentação, que acabou afetando aqui a base de comparação, foi relacionado a despesas com tributos que tiveram aumento no 4T17 em relação ao 4T16, porque no 4T16 nós tivemos um ajuste na mudança no modelo de apuração dessas despesas, que passou a constituir crédito tributário de diferenças temporárias na apuração de PIS e COFINS sobre provisões de sinistros a liquidar, IBNR e IBNER, então como o 4T16 concentrou toda essa ativação de crédito tributário, a base de comparação aqui ficou bem difícil, as despesas tributárias aumentaram bastante no 4T17 em relação a 4T16.

Passando aqui para a página 8, nós temos a resultante desse movimento que eu vinha mencionado, então apesar do aumento de comissionamento, a queda da sinistralidade mais do que compensou isso no comparativo do 4T17 contra o 4T16, então o resultado de subscrição cresceu 1%, mas no acumulado do ano teve uma queda de 1%, praticamente toda relacionada ao aumento do comissionamento no portfolio de vida. O financeiro cresceu 44% ano contra ano no 4T17, justificado totalmente pela realização de ganhos de investimento de posições que nós vínhamos carregando a valor de custo no balanço, e no ano de 2017 a gente teve a oportunidade de fazer o uso do investimento nessas posições em renda variável. E no acumulado do ano, o financeiro caiu 8%, decorrente totalmente da queda da Selic minimizado por essa realização do ganho na alienação desse investimento. Então a resultante desses dois movimentos, adicionada ao aumento de despesas que nós discutimos na página anterior, se observa que, do lucro da SH1 no comparativo ano contra ano no 4T17 caiu 15% e no ano 10% de queda, com retorno sobre o patrimônio líquido de 42%.

Página nove, desempenho comercial da operação de patrimônio e automóvel, MAPFRE BB SH2, então prêmios em queda, 4,2% de queda ano contra ano, 2,2% de queda no acumulado do ano, 2017 foi ainda um ano bastante difícil pra nós nesse segmento, com frota envelhecendo, o número de veículos novos vendidos em patamar inferior ao que tínhamos em 10 anos atrás, aumento da frequência de roubo e furto, nós temos uma presença bastante diluída no território nacional, então a gente observou um aumento de frequência de roubo e furto bastante significativo em alguns estados, o que acabou por impactar um pouco o desempenho operacional desse segmento, mas aqui, no entanto é importante ressaltar que conforme o Fato Relevante que a gente divulgou no início desse mês, nós estamos caminhando em conjunto aí com o nosso sócio na operação, com



a MAPFRE, na reestruturação desse modelo de negócios, na parceria que nós temos em conjunto, nós temos a certeza que vamos chegar em um modelo que vai ser bastante positivo para ambos os sócios.

Na página 10, aqui verificando um pouco o desempenho operacional dessa empresa, teve uma melhora na sinistralidade, basicamente puxada pelo segmento de patrimonial e danos, por outro lado o aumento tanto do comissionamento, como nas despesas explicadas, com relação a despesas né, explicadas basicamente pelas mesmas razões que nós discutimos na SH1, o aumento do comissionamento aqui foi originado principalmente pelo aumento no comissionamento de auto no canal corretor, o que não é tão positivo, porque a gente não fica com essa comissão, então tem um impacto direto no resultado operacional da empresa, com isso o índice combinado registrou aumento, ano contra ano, uma alta de 1,7 ponto percentual ano contra ano no 4T17 e de 1,8 ponto percentual em relação ao ano de 2016.

Na próxima página, que é a página 11, a resultante desses movimentos em termos de impacto no P&L, o aumento do comissionamento, o aumento das despesas administrativas, aqui somado a queda do resultado financeiro, em ambas as bases de comparação, tanto no 4T17 quanto no comparativo anual, levou a uma queda no resultado da SH2, no quarto trimestre inclusive resultando um prejuízo de R\$59 milhões, e no ano uma queda de 94% no lucro, passando a gerar um lucro de R\$16 milhões em 2017.

Na página 12 temos aqui o nosso desempenho em previdência, então no quarto 4T17 a arrecadação bruta teve uma queda de 26% ano contra ano, lembrando aqui que o 4T16 foi recorde absoluto de captação para a Brasilprev, então uma base de comparação bastante difícil de ser batida, tanto que, apesar dessa contração no comparativo ano contra ano, nós mantivemos aqui a nossa participação de mercado aí próxima de um terço, que é o que nós já vínhamos capturando ao longo de todo o ano de 2017. O índice de resgates tem uma trajetória de queda contínua ao longo de 2017, estabilizando aí 7,7% das reservas no 4T17, com queda de dois pontos ano contra ano e de 0,9 ponto percentual no acumulado do ano, então bem próximo aos níveis mais baixos da história da Brasilprev. Reserva de previdência cresceu 19% em 12 meses, se a gente apartar aqui a porção relativa aos planos de benefício definido e considerar só PGBL e VGBL, o crescimento foi da ordem de 20%. Taxa média de gestão ficou em 1,11% no 4T17, estável tri contra tri que era de três bps ano contra ano, quatro bps de queda no acumulado do ano, seguindo uma tendência natural de redução já esperada; crescimento de 16% das receitas com taxa de gestão no 4T17 ano contra ano, 22% de crescimento no acumulado, totalmente relacionada ao aumento das reservas de previdência. E por fim, com esse aumento na taxa de gestão associado a melhora que a gente observou no índice de eficiência da companhia, mais do que compensaram a queda do resultado financeiro na empresa, levando o lucro da Brasilprev a um crescimento de 5% no 4T17 ano contra ano, crescimento de 8% no acumulado do ano, com um retorno sobre o patrimônio líquido de 43%.



Na página treze, nossa operação com título de capitalização, a arrecadação manteve a trajetória de recuperação no 4T17, ressaltando aquilo que eu vinha mencionando de uma recuperação mês após mês, semestre após semestre, crescimento de 23,1% tri contra tri e uma queda de 1% ano contra ano, desacelerando a queda no acumulado do ano para 13%. O resultado financeiro, que não podia ser diferente, a queda totalmente justificável pela redução da taxa Selic com a margem financeira tendo uma compressão de 2,7 pontos ano contra ano, de 1,1 ponto no acumulado, então por conta dessa queda tanto do financeiro como do volume arrecadado, o lucro líquido teve uma redução de 65% ano contra ano, 42% no acumulado, mas mesmo assim um retorno sobre o patrimônio líquido do 4T17, que foi o trimestre que sofreu mais em termos de financeiro, o retorno ficou na casa de 39%, o retorno acumulado do ano, 63%, então ainda nós entendemos que o negócio remunera de forma adequada o nosso capital alocado, mesmo no ambiente com taxas de juros mais baixas.

Por fim, para encerrar essa sessão de análise por linha de negócio nós temos aqui a BB Corretora na página 14. Então as receitas de corretagem ajustadas pelos eventos extraordinários que nós discutimos na segunda página, cresceram 3,7% ano contra ano, puxadas aqui pelo aumento no comissionamento cobrado em alguns produtos do portfólio de vida, também nos produtos mais novos de capitalização, além de um desempenho bastante positivo nas vendas de prestamista e rural. No ano, as receitas de corretagem cresceram 0,4%, também explicado pelo ajuste de comissionamento no produto de vida e pelo forte desempenho de vendas em prestamista e rural, mais do que compensando a queda em outras linhas de negócio. Por outro lado, apesar deste aumento da receita, o lucro teve uma queda de 2% ano contra ano e de 1% no acumulado, aqui totalmente justificado por conta da redução do resultado financeiro. As aplicações da BB Corretora, elas são basicamente atreladas a CDI, então o impacto é direto, então apesar desse crescimento de receita, uma melhora na margem operacional, o lucro apresentou uma queda motivada pela redução do resultado financeiro.

Na página 15 nós temos aqui a nossa prestação de contas com relação ao Guidance de 2017, então a nossa estimativa era de uma queda de 5% a 1% para o ano de 2017, encerramos o ano em queda de 4,8%, dentro do intervalo.

E para finalizar, na página 16, nós temos aqui a nossa expectativa para o ano de 2018, então a expectativa de variação do lucro líquido ajustado de queda de 2% a crescimento de 2%. Então o ano de 2018, apesar de já estar demonstrando uma série de sinais positivos de recuperação da economia, ainda é um ano bastante difícil sobre o ponto de vista de resultado financeiro, então como nós havíamos discutido na sessão que fala sobre o resultado financeiro, o ano de 2017 encerrou com uma taxa média de 10% e as projeções atuais do Boletim Focos, do Banco Central, estão com uma Selic média de 6,75% nesse ano, ou seja, a taxa deve cair aproximadamente 33% em termos relativos, que acaba pesando ainda sobre o nosso resultado, é uma queda de magnitude ainda maior do que aquela que a gente observou em 2017, então de toda forma, a nossa intenção é entregar o crescimento de resultado operacional que mais do que compense essa



queda de financeiro em 2018. Não vai ser uma tarefa simples e tem uma certa dose de conservadorismo que nós temos que ter aqui, esperando sim um movimento de convergência para aquilo que nós entendemos como sendo uma taxa de crescimento potencial do nosso negócio, neutro de impacto de resultado financeiro, então nossa convergência para essa taxa de crescimento potencial em 2019, um período que a gente espera que não tenha mais esse efeito de redução de resultado financeiro. Bom, esses eram os principais pontos que eu gostaria de destacar, e com isso encerro a apresentação, podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

[29:21] Operador: – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco 9 (*9), para retirar a pergunta da lista digite asterisco 9 (*9) novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Thiago Batista do Itaú BBA.

[29:53] Thiago Batista, Itaú BBA: Bom pessoal, bom dia a todos, eu tenho duas perguntas: a primeira em relação à parceria com a MAPFRE, que vocês divulgaram duas semanas atrás, vocês vão deixar de atuar como seguradora nas principais linhas da SH2, dá pra imaginar que a BB Seguridade holding vai acabar recebendo, vai acabar ficando com uma parcela importante do capital que a SH2 tem, eu fiz uma continha simples aqui, pegar 50%, que é o stake de vocês na SH2, daria algo como R\$1,7 bi, dá pra imaginar que vai ter um fluxo de caixa, vamos chamar assim, indo pra holding e conseqüentemente a gente pode imaginar que isso vai ser pago em dividendo no futuro? Vocês têm uma ideia de timing para concluir essa operação? Essa era a primeira, e a segunda, se vocês poderiam dar algum tipo de indicação, em relação ao Guidance de vocês, qual que é o implícito de performance financeira, quanto que vocês imaginam que vai cair o financeiro em 2018, ou o quanto está implícito no Guidance de vocês de performance do financeiro em 2018?

[31:11] Suffert: Thiago, Werner falando aqui, obrigado pelas perguntas. Bom, primeiro eu vou responder sobre a questão da nossa renegociação e do documento não vinculante que a gente divulgou o fato relevante há pouco com a nossa parceria com o Grupo Segurador BB e MAPFRE e depois o Rafael vai tratar o segundo ponto que você levantou. Bom, quanto à parte da parceria, ela é uma parceria que tem como objetivo principal a gente conseguir ter o maior foco possível no canal bancário que é onde a gente acredita que ainda tem muito espaço pra gente avançar em termos de crescimento, esse foco vai propiciar então uma margem melhor no futuro pra essa companhia, um esforço mais concentrado em produtos voltados para esse segmento, que na nossa visão é crucial para os próximos anos da BB Seguridade e do Grupo Segurador, então esse é um dos principais focos e o segundo foco sim, e aí cobrindo um pouco a resposta pra você, é gerar também o melhor retorno possível aos nossos acionistas, então a gente tem como objetivo nesta reestruturação também maximizar o capital da BB Seguridade e por conta disso, pelas contas que você mesmo trouxe pra mesa, é fato que a gente espera ter um alívio de capital no desinvestimento, ou na venda dessas participações para os nossos sócios. Os valores a gente ainda



não está dando o disclosure, óbvio, a gente não tem ainda um documento definitivo assinado, tão logo isso aconteça a gente vai poder passar isso para todo o mercado e aí a gente vai saber os valores que a gente está falando, mas de fato ele tem esse efeito de maximização de capital e um efeito estratégico muito pesado, muito importante pra gente, que é o foco maior no nosso canal bancário, que é onde existe um potencial ainda muito grande de crescimento da nossa operação, de sinergias com outros produtos e que a gente pretende explorar com mais afinco a partir dessa reestruturação. Agora o Rafael vai falar um pouco da segunda pergunta.

[33:41] Sperendio: Bom Thiago, com relação à expectativa de redução de financeiro, apesar de nós não termos nenhum guidance com relação a resultado financeiro, nem crescimento de resultado operacional, o que está implícito no intervalo de -2% a +2%, então para resultado financeiro a gente vê pouco downside ou upside em relação a nossa expectativa de queda que não deve ser muito diferente do ritmo de queda da taxa Selic, então a Selic deve apresentar aí, considerando que está hoje, a expectativa do Boletim Focus do Banco Central, queda em torno de 32 a 33%, então o ritmo de queda do nosso resultado financeiro não deve ser muito diferente disso e fazendo uma conta de chegada para atingimento do intervalo do guidance, um resultado operacional entregando um crescimento suficiente para compensar em parte ou totalmente essa queda do resultado financeiro.

[34:58] Thiago Batista, Itaú BBA: Ta bom, só fazer um follow-up aqui Rafael, eu imagino que já está incluído no guidance, imagino não, uma dúvida, se está incluído no guidance de vocês a mudança da parceria com a MAPFRE ou não, se isso pode ser uma coisa adicional ou diferente do guidance?

[35:17] Sperendio: Não está incluído. Nenhum recebimento, nenhum recurso oriundo da transação, não tem nada disso implícito no guidance, está considerando o modelo de negócios da maneira como ele existe hoje para o ano de 2017 inteiro. 2018, desculpa.

[35:39] Thiago Batista, Itaú BBA: Perfeito, obrigado Rafael, obrigado Werner.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Thiago Kapulskis, do BTG Pactual.

[35:49] Thiago Kapulskis, BTG Pactual: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade de perguntar, tenho duas perguntinhas também: a primeira é em relação à corretora, a gente viu essas comissões um pouco menores nesse trimestre e pelo release de vocês, vocês explicaram que teve uma revisão no “data base”, enfim, eu queria entender um pouco melhor, se vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre essa mudança dado, pelo que eu entendi, que uma parte dos números passou pelo não recorrente e uma parte pelo recorrente, queria entender olhando pra frente o que deveria ser de recorrente dessas linhas e o que dessa mudança acaba ficando por um tempo um pouco maior. Essa foi a minha primeira pergunta e a segunda pergunta é em relação ao prestamista, que foi uma linha que veio bastante forte nesse trimestre e pelo que eu entendi, pelos dados da SUSEP, os números foram muito fortes especialmente no mês de outubro né?



Então o que vocês estão esperando para essa linha para 2018? Dado que ela caiu quase que 50% no ano retrasado e nesse ano ela teve essa recuperação, alguma recuperação, mas ainda está bastante longe dos níveis que a gente viu alguns anos atrás, obrigado.

[37:05] Sperendio: Bom Thiago, Rafael falando, eu vou responder a sua primeira pergunta, depois o Werner vai responder a segunda tá? Em relação ao ajuste que nós tivemos aí na receita de corretagem, o que de fato ocorreu foi, durante o processo de implantação do ERP que já tem um pouco mais de um ano e meio que a gente está trabalhando nesse projeto, de nossos sistemas ainda de quando nós éramos uma diretoria no banco, nós temos ainda bastante defasado, então a gente está trabalhando bastante forte nisso pra melhorar a eficiência na gestão das empresas controladas, então BB Seguridade, BB Seguros e BB Corretora e durante esse processo a gente observou em alguns produtos, a não baixa de comissões a receber após cancelamentos ou após portabilidade de previdência ou suspensão de aporte, então identificado esse movimento, a gente fez a correção, o que levou a gente a classificar uma parte dele como extraordinário e outra parte não, foi basicamente o momento em que essa divergência foi originada, então o que foi originado em 2017 mesmo, nós fizemos a correção no próprio ano, então não teria porque classificar como extraordinário, agora o que foi originado em um período anterior ao ano de 2017, esse efeito foi segregado como extraordinário, mas daqui pra frente não existe nenhuma outra divergência, todo o movimento já foi corrigido, a partir do primeiro trimestre de 2018 tudo volta como era antes, tá?

[39:14] Suffert: Bom, Thiago, indo para a segunda pergunta relacionada ao prestamista, de fato a gente teve um quarto trimestre bastante forte no nosso produto voltado para pessoa física né, ele teve um prêmio retido líquido bem melhor do que a gente vinha observando nos trimestres anteriores também bem mais forte do que no quarto trimestre de 2016, mas isso é efeito primeiro de um prêmio emitido bruto mais elevado, mas também de um cancelamento menor nessa linha, então como a gente já vinha falando há algum tempo, o prestamista para pessoa física, ele já vem num momento bastante bom a partir da metade desse ano pra frente, numa sequência de meses bons, e outubro foi de fato um mês bastante forte e no prestamista PJ a gente tem uma recuperação, mas que ela é bem mais recente, ela afetou de fato somente os últimos meses do ano e que a gente espera que continue em 2018, então uma parte grande da nossa expectativa de melhora de prêmios emitidos na SH1, ela é decorrente também de um efeito de acumulação de trimestres positivos no prestamista em 2018. Em 2017 a gente teve alguns trimestres mais fracos de prêmio emitido líquido e outros melhores, isso melhorando ao longo do ano, mas em 2018 a tendência é diferente, que a gente já comece o ano mais forte em prêmio emitido líquido tanto para pessoa física e também para pessoa jurídica, o que faz com que a gente tenha um ano muito mais forte em topline e uma geração de resultados de prêmio ganho futuro e de comissões a receber para corretora não só para 2018, mas para os próximos anos, então a gente começa a reconstruir a nossa carteira de prestamista que foi muito afetada pelo cenário mais delicado da economia no final de 2015 e 2016 quase todo, então a gente passa agora por um cenário de vendas



muito positivo para o produto originário do nosso produto prestamista que são os produtos de crédito pessoa física e pessoa jurídica do Banco do Brasil e com uma capacidade de colocar, de penetração nesse produto muito boa, chegando nos melhores níveis que a gente já teve. Então um potencial muito bom e a nossa expectativa é que isso de fato permaneça ao longo de 2018 e continue em 2019. Então com a melhoria da atividade econômica e com a melhoria do crescimento do crédito, e com taxas de juros também mais baixas né, isso propicia um espaço muito bom para que esse produto continue se desenvolvendo de uma forma mais rápida e passe a ser mais relevante na formação do resultado da SH1 e por conseguinte, da BB Seguridade como um todo.

[42:23] Thiago Kapulskis, BTG Pactual: Perfeito, claríssima a resposta, obrigado Werner e Rafael.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Rafael Frade do Banco Bradesco.

[42:36] Rafael Frade, Bradesco: Duas perguntas, primeiro podemos falar um pouco sobre segmento de vida, vocês acabaram de explicar sobre prestamista, que a gente tá vendo uma recuperação importante, mas vida talvez não teve um desempenho tão bom durante 2017, tinha até uma expectativa com produtos novos que a gente poderia ver uma aceleração se pudesse dar um pouco de visão pra gente sobre o que esperar de vida especificamente pra 2018. E a segunda com relação, me chamou atenção ao condicionamento de capitalização, se eu não me engano teve um aumento no comissionamento, queria só entender o que foi esse aumento, se teve, enfim uma renegociação com a empresa, alguma coisa nesse sentido e também com relação ao próprio aumento das comissões na SH1 que pelo menos a última vez que eu me lembre, ele tinha sido feito para o segundo semestre, mas não tava claro se ele ia continuar valendo para o longo de 2018, então se pudesse só relembrar como ficaram os temas desse acordo.

[43:40] Suffert: Rafael, é Werner falando aqui, vou responder a parte de vida, depois vou responder a parte de capitalização e a parte da corretagem de 2017, mas quanto ao produto de vida, ele é um produto de fato que a gente tem ainda uma expectativa muito forte em relação a ele, ele é o principal gerador de margem para o SH1, continua sendo um produto muito relevante, a gente tem um produto desdobrado de vida, que acaba entrando na carteira do rural que é o vida produtor rural, que é um produto também muito vendido, que vem crescendo em participação, mas no nosso vida puro, digamos assim, ele é um produto que pela dinâmica pela nossa forma de incentivo na rede Banco do Brasil que é o nosso principal de distribuição de produtos de SH1, ele, quando você tem um crescimento muito forte no produto correlato que a gente coloca como segmento de pessoas que é o prestamista, a gente tem uma dificuldade de indução, teve né, em 2017, alguma dificuldade de indução desse produto separadamente, então o nosso foco para 2018 é conseguir fazer essa indução de uma forma diferenciada para o produto de vida, por conta desse apelo que ele tem e a gente tem uma carteira realmente renovada pra poder fazer a venda desse produto e buscar então o crescimento no faturamento dessa linha que é algo que está no orçamento da companhia, tanto da BB Seguridade como da corretora do SH1, via essa diferenciação da indução do produto, então é sim um produto core, ele é chave para BB



Seguridade para o futuro, a gente tem a intenção de focar em um produto de vida e faremos todo o possível para poder separar então o efeito e não deixar o crescimento do prestamista afetar o potencial crescimento de vida que foi um fato que acabou acontecendo com a configuração forte que teve prestamista em 2017, a gente quer isolar isso pra poder ter também o crescimento vindo da parte de vida.

[46:11] Sperendio: – Bom, em relação à corretagem no segmento da capitalização, houve sim, da mesma maneira que nós discutimos no grupo BB Mapfre, um ajuste no comissionamento de vida, nós discutimos também com a Brasilcap um aumento no comissionamento na nova série lançada de produtos, com nome de Ourocap Negócios, então essa nova série tem comissionamento maior, a medida em que ela vai ganhando espaço na arrecadação, o índice de comissionamento na Brasilcap vai subindo. Com relação à corretagem de vida, nossa expectativa assim, primeiro a pauta de discussão de corretagem ela é constante com todas as coligadas né, então toda vez que a gente observa uma oportunidade de aumento seja por conta de um reconhecimento de um desempenho acima daquilo que era previsto inicialmente ou até para alinhamento a padrões de mercado, nós vamos conversar com os sócios e discutir essa possibilidade de ajuste. A nossa intenção com relação à comissão de vida é assim de manter nesse patamar que foi ajustado para o segundo semestre até o encerramento das negociações com a Mapfre, então por enquanto a gente não tem nada ainda oficializado, mas a nossa intenção é de manter.

[47:44] Rafael Frade, Bradesco: – Certo, obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo Lovo, da JP Morgan.

[47:54] Gustavo Lobo, JP Morgan: – Oi, bom dia a todos, tenho duas perguntas também, primeiro, queria entender melhor essa realização de ganhos financeiros no SH1, o que foi racional ali, tem algum securitie que ainda tá disponível que poderia elevar um ganho mais pra frente, ou foi realmente uma coisa que aconteceu no quarto trimestre e agora o resultado financeiro deve acompanhar mais a Selic, e aí depois eu tenho a minha segunda pergunta, obrigado.

[47:54] Sperendio: – Vamos lá Gustavo, Rafael falando, com relação a esse, a alienação, era de um investimento que tava registrado ao valor de custo no balanço de algumas empresas dentro do grupo BB Mapfre mais concentrada na Aliança, no SH1, mas se eu não me engano eram três empresas que tinham posição, esse vencimento foi alienado, o impacto pontual no quarto trimestre nós não esperamos ter nenhum efeito similar daqui pra frente, ta?

[49:02] Gustavo Lobo, JP Morgan: – Ok, tá claro e aí minha segunda pergunta é sobre crescimento normalizado, nós falamos no início da apresentação que em 2019, depois desse período de transição a empresa deve voltar para o crescimento normalizado dela, queria entender o que vocês enxergam como um crescimento normalizado tanto de topline quanto de bottonline.



[49:38] Suffert: – Gustavo, Werner falando, bom quanto a crescimento né do nosso resultado, sempre gosto de enfatizar que a companhia busca esse crescimento do resultado operacional como sendo o mais importante, essa é a métrica que a gente usa para a avaliação dos executivos, das companhias coligadas da BB Seguridade, o financeiro é uma consequência, a gente encara ele mais como uma consequência do ambiente econômico, muito mais como essa consequência de ambiente econômico, como parte da estratégia nossa de negócio, nossa companhia tem uma distribuição de dividendos bastante elevada e quer permanecer como tal, o nosso esforço é sempre, como exemplo, em 2017 que foi um ano que o lucro líquido ajustado teve uma queda, a gente distribuiu 4,4% a mais que os nossos acionistas como dividendos, e a nossa intenção é que a gente continue conseguindo isso né, performar, maximizando o retorno dos acionistas e a gente vê que o resultado operacional e o crescimento sustentável e sustentado do resultado operacional, ele é uma melhor forma de trazer esse crescimento de longo prazo. Pra 2018 em diante, o que a gente vê? É um ambiente de crescimento de topline, já muito melhor do que aconteceu até o primeiro semestre de 2017 e uma estabilização do resultado financeiro, então a gente não tem mais, não teremos mais a partir do final de 2018 que trabalhar para compensar uma eventual queda de resultado financeiro, porque estaremos falando provavelmente de patamar de taxa Selic muito próxima ao que a gente vai ter no final de 2018 e em diante né, as variações não tendem a ser tão grandes como aconteceram nos últimos trimestres, então o esforço ele vem do resultado operacional, a gente já pode perceber, por exemplo, no SH1 essa melhora nos índices de sinistralidade, a gente, com a nossa reconfiguração, a nossa parceria no grupo segurador, a gente também pretende buscar essa melhoria de resultado operacional nessa companhia e as outras companhias como o Rafael colocou na apresentação, também vem nesse processo de busca de melhor resultado operacional. Então o patamar de crescimento em 2018 ele vai ser o suficiente para compensar essa queda do financeiro, mas em 2019 em diante a gente espera sim que a gente consiga então manter esse crescimento, até aumentar um pouco o crescimento do resultado financeiro, olhando patamares históricos nossos né, como uma forma de Proxy, eu diria que a gente tem o crescimento que foi feito em 2016 de resultado operacional perto da casa de 10%, mais perto de [52:40]___ inclusive e isso é algo que a gente pretende buscar mais pra frente e acha que com o crescimento de topline nas linhas mais importantes e a nossa concentração ainda maior no canal bancário onde existem produtos com margens bastante atrativas e um canal com condições de continuar entregando esse crescimento, a gente acha que isso é suficiente para garantir o crescimento do resultado operacional em patamares mais elevados a partir desse ano, o resultado operacional já começa a refletir nos nossos números, como a gente sabe bem, o prestamista ele passa um pouco mais lentamente como prêmio para comissões a receber, então esse discurso que já começou em 2017 começa a trazer esse benefício em 2018 e mais para o final de 2018, 2019, ele vai estar, digamos assim, ele estará em um ciclo bem positivo com vários semestres, trimestres, de performance boa do prestamista criando um fluxo de resultado para o SH1, então esse somatório de ações levará a gente para um número



muito melhor de resultado operacional, que leve para um crescimento mais forte dentro da nossa estratégia de longo prazo.

[54:11] Gustavo Lobo, JP Morgan: – Perfeito, super claro, obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Frederik da UBS.

[54:20] Frederic de Mariz, UBS: – Bom dia a todos, bom dia Rafael, Werner, Frederic da UBS, obrigado pela oportunidade, duas perguntas, a primeira tem a ver com a Brasilprev previdência haja vista que as contribuições caíram no trimestre, vocês comentaram da base de comparação que era difícil, 2016 foi muito alto eu só queria ouvir um pouco mais de vocês, um pouco mais de detalhes sobre o mercado, o que vocês estão vendo, se vocês viram que a demanda, pelo produto foi muito baixa ou se foi mais um problema das agências, assim, uma indução de um produto de vida, então queria ter mais um pouquinho de flavour do que vocês estão vendo acima desses produtos de previdência. E a segunda pergunta tem a ver com a distribuição digital, anunciaram há uns meses atrás um novo canal e eu só queira ter um update sobre essa plataforma, obrigado.

[55:13] Suffert: – Frederic, obrigado pelas perguntas. Na parte de previdência e a performance de previdência no ano de 2017, a gente sempre, acho que é importante a gente lembrar que a companhia quando a gente chegou a ter mais de 50% de captação líquida no mercado e uma participação, perto de 40% em marketshare de arrecadação a gente sempre falou que não considerava esse, como sendo o nosso fairshare de mercado, porque obviamente pode ser afetado por estratégia dos nossos pares. Então o que a gente considera e o que eu acho que é muito positivo pra gente observar, é esse crescimento que a gente continuou tendo em 2017 do nosso marketshare de reserva, porque a reserva acaba sendo o principal fator da taxa de gestão que a receita, a principal receita da Brasilprev, então a reserva cresceu e a gente tem hoje em dia perto de 31% de marketshare de reserva e continuamos ganhando o marketshare, nosso crescimento em reserva em 2017 foi superior aos nossos principais pares, os pares que também tem uma posição mais de liderança no mercado e é claro que quando você tem uma reserva mais elevada, que é o caso da Brasilprev com 235 bilhões de reais, você tem que a todo mês, todo dia depender dessa reserva de previdência, que boa parte dela tem produto do VGBL, outra parte de PGBL, mas você tem que depender essas reservas do mercado que passa a ser cada vez mais competitivo, então a gente com a taxa de resgate que a gente teve em 2017, que foi uma taxa de resgate muito boa de 7,9%, 7,7 no trimestre, 7,9 no ano, e com a reserva crescente ainda crescendo perto de 20%, a gente acha que conseguiu sim e 2017 uma performance boa para o segmento e o nosso foco ele volta e continua sendo como estratégia de longo prazo, isso também a gente vem falando, a gente é muito procurado com a recorrência desse resultado. E a gente encara os produtos periódicos que são produtos que tem um potencial de arrecadação em valor médio menor, mas como fluxo ele tem uma permanência mais longa na nossa carteira, um foco muito grande e maior nesses produtos periódicos, porque são produtos, eu diria de visão realmente pura de previdência que ajudam então a gente estabilizar e diminuir, continuar diminuindo a nossa taxa de resgate e



ao mesmo tempo conseguir depender um pouco a queda da taxa de gestão que é algo sempre muito também normal no momento em que a taxa de juros base da economia começa a diminuir com uma pressão na diminuição na taxa de gestão, então esse é o ambiente competitivo para previdência em 2018, um ambiente que vai continuar sendo bastante desafiador para os líderes do mercado, mas ressaltando aí que esse mercado ele vai continuar se desenvolvendo, a gente vê agora uma tendência de migração de produtos cada vez maior para produtos que não sejam puramente de renda fixa, mas a companhia Brasilprev e a nossa rede de distribuição, elas estão preparadas para esse momento e conseguir continuar na liderança de reserva que é o nosso principal, o principal motivador para 2018, ta bom Frederic? Quanto a Ciclic que foi a sua segunda pergunta, nosso novo canal de distribuição, a Ciclic ela é uma operação, ela entra em fase operacional agora em 2018, começamos com o nosso foco nela é o cliente não bancarizado né eu diria, não é o cliente que é atingido pela estratégia direta do canal bancário em toda a sua amplitude, então nem pela rede de agências, e pelo contato dos gerentes nem pelas ofertas feitas por e-commerce e por aplicativos, por aplicativos, por push, por qualquer outra forma, canal, call-centers e o Banco do Brasil não chega nesse cliente porque ele não é um cliente bancarizado atualmente e muitas vezes até um cliente, né, os milenials que são um pouco avessos ao produto bancário como ele existe atualmente, então nosso foco é sim, esse novo entrante que é o milenial com as suas, com a sua complexidade, então ele não é um segmento que em 2018 vai trazer ainda uma receita significativa pra Brasilprev e pra BB Seguridade, mas ele como estratégia de longo prazo ele é muito importante pra gente ter um posicionamento muito forte claro no canal bancário, via todos os canais do Banco do Brasil e no cliente que não quer ser cliente de nenhum canal bancário, a gente ter essa alternativa de oferta de produto de previdência e mais a frente de outros produtos via Ciclic nesse nosso esforço conjunto com a Principal.

[01:00:55] Frederic de Mariz, UBS: – Muito obrigado.

Operador: – Nossa próxima pergunta vem para o senhor Eduardo da Brasil Plural.

[01:00:03] Eduardo Nishio, Brasil Plural: – Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade, duas perguntas também, primeiro em relação aos custos da SH1 que subiram bastante, eu queria que vocês pudessem explicar um pouquinho mais do que aconteceu no trimestre, talvez esses custos de reclassificação talvez alguns deles sejam não recorrentes, eu queria saber se dá pra imaginar aí um índice de despesas gerais administrativas voltando um patamar mais normalizado em torno de 15%, de 10 a 15%, vamos dizer assim né, que seria o histórico de vocês pra frente e a minha segunda pergunta é em relação a reestruturação, obviamente acho que o grande, o grande, vamos dizer, a grande rentabilidade do SH2 foi muito mais da corretagem né, eu queria saber de auto, queria saber se vocês ainda continuam com a distribuição né de produtos de auto e P&C se dá pra manter esse patamar de 280 a 300 milhões de reais de corretagem que foi nesses últimos dois anos, obrigado.



[01:02:26] Sperendio – Obrigado pela pergunta, vou iniciar respondendo à primeira, depois o Werner complementa com a sua segunda pergunta, ta? Com relação às despesas vou focar aqui mais no SH1 que é a empresa com mais relevância na contribuição para o resultado, de fato não só no quarto trimestre, mas ao longo do ano de 2017 como um todo, nós tivemos alguns eventos que apesar de nós não termos classificado como extraordinários, eles até poderiam ser, tem alguma característica não recorrente, mas o quarto trimestre, de fato teve uma concentração maior nesses eventos, então tanto por uma revisão no modelo de contabilização de contingência cíveis, até mesmo ao impairment relacionado à gestão de base de operações de resseguro que iniciamos no primeiro tri e concluímos em algumas empresas agora no quarto semestre, então isso gerou um impacto no resultado e acabou levando um índice a um patamar bem acima da média histórica, agora daqui, 2018 em diante, primeiramente nós adotamos uma postura bastante rígida no orçamento das empresas com relação ao crescimento nominal de despesas administrativas e custo fixo, então a nossa premissa foi bastante rígida não só para as empresas do grupo segurador como para a Brasilcap, Brasilprev então a tendência para 2018 é de que o índice de despesas convide aí para um patamar mais em linha com o histórico, ta? Se a gente observar o ano que acaba diluindo um pouco esse efeito, logicamente os 20% de índice de G&A que a gente reportou no quarto trimestre, é totalmente fora da normalidade, deve ter sido uma exceção, o índice do ano ficou na casa dos 15%. Assim, um pouco acima da média histórica, não foi tão grande no número do ano. Agora 2018 esse número pode ficar em linha ou até menor, ta, essa que é a nossa expectativa.

[01:04:55] Suffert: Deixa eu, Werner falando aqui, vou responder sobre a questão de alto né e como que fica a questão da distribuição, bom, acho que é importante a gente enfatizar a parceria, ela ta partindo para esse realinhamento estratégico de longo prazo eu diria, é onde a gente continua sócio, nossa intenção é continuar sócio na subscrição dos produtos que são distribuídos no canal bancário, com a exceção, como você colocou, de altos e grandes riscos que são produtos que a gente vai continuar na distribuição desses produtos, a nossa parceria, o acordo que existe, que continua vigente, ele prevê a exclusividade de distribuição desse produto no canal, essa exclusividade, ela continua durante a vigência da parceria atual, então a gente passa uma visão de sócio para produto de alto e grande risco como para distribuidor desses produtos na nossa carteira, então continuaremos sim com a parte de corretagem, a BB Corretora ganha aí, tem um esforço agora de trabalhar nessa distribuição de produtos, que ela não faz a subscrição, mas também temos a, entendemos que essa é a melhor dinâmica para esse mercado na visão BB Seguridade, a gente tem outros produtos dentro do nosso portfólio muito importantes pra gente focar, produtos esses que tem uma margem diferenciada, a gente tem acesso a um canal que consegue distribuir esses produtos, então precisamos focar também não só a nossa fonte de distribuição, mas também em equity que a gente consiga ter um crescimento grande no canal bancário em produtos que eu diria que não são produtos de P&C diretamente né, mas no caso de alto, alto a gente continua fazendo a distribuição como já fazemos, então a corretora continua tendo a corretagem vinda desse produto e teremos aí sempre a vantagem de estar negociando



com uma seguradora nesse caso que pertença ao nosso sócio em SH1, então é um facilitador eu diria para esse cenário porque já conhecemos e temos condição de atuar não só como sócio no SH1, mas como distribuir em alto e grande risco, para buscar o melhor resultado de longo prazo para o grupo, para as empresas da BB Seguridade, tanto BB Corretora que em casos é de alto e grandes riscos como produtos, todos os produtos restantes de canal bancário né, produtos que já estão no SH1 e também residencial, empresarial, outros produtos massificados que passam a integrar a SH1 a partir do documento definitivo, então essa é a nossa intenção estratégica e deve ser assim que vai funcionar a partir do momento que tivermos a assinatura dos documentos definitivos.

[01:08:06] Eduardo Nishio, Brasil Plural: – Perfeito, ficou muito claro, só uma pergunta, um follow up nessa questão do auto e P&C a pensar que ainda é exclusividade ainda com a Mapfre certo, não é oferecer produtos para outros seguradores, de outras seguradoras.

[01:08:24] Suffert: – É, o acordo existente ele prevê exclusividade, não tem nada que possa assim, não há intenção de alterar isso nesse momento.

[01:08:36] Eduardo Nishio, Brasil Plural – Muito obrigado.

Operador: – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *9. Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *9. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio para as considerações finais, por favor, senhor Sperendio, queira prosseguir.

[01:09:30] Sperendio – Bom, estarei aqui para agradecer novamente a todos que participaram da nossa teleconferência, reforçar que o nosso compromisso em continuar entregando um bom desempenho operacional, apesar de ser um ano ainda bastante difícil, ainda um ano de transição, acaba aí eleições, enfim, trazendo uma volatilidade, mas além na questão do peso do resultado financeiro que ainda deve ser bastante relevante no resultado, a nossa intenção em 2018 é entregar um bom desempenho comercial, construir um bom resultado né, principalmente nas linhas de mais recorrência, visando ainda mais o ano de 2019 que é um ano onde nós não devemos ter mais impacto relevante vindo do resultado financeiro, deve ter uma contribuição mais normalizada para o resultado e aí sim levando a taxa de crescimento de lucro da empresa muito próximo do potencial, mais alinhado ao que nós vínhamos entregando antes desse movimento de queda na taxa Selic, então obrigado e um bom dia a todos.